



## **ERFA-Themen Frühjahr 2012**

**- bitte bereiten Sie sich gut vor -**

Sehr geehrte Damen und Herren,  
hier die Themen für unsere PRISMA-Frühjahrs-ERFA-Tagungen.

**Üblicherweise starten wir am ersten ERFA-Tag um 09.00 Uhr mit der Betriebsbegehung bei unserem Gastgeber.**

**Bitte beachten Sie Ihre Einladung, denn einige PRISMA-ERFA-Gruppen treffen sich am Vorabend zur Betriebsbegehung.**

Wie immer fragen wir zu Beginn der ERFA-Sitzung ab, welche dieser Themen Sie besonders interessieren. Ihre Moderatoren Ulrich C. Heckner und Reinhardt Neufang sind auf alle Themen vorbereitet.

Wir gliedern die ERFA-Tagung in

- **Kernthemen**, die wir auf alle Fälle behandeln und
- **Optionsthemen** – Themen, die wir nur dann behandeln, wenn die ERFA-Kollegen sich dieses Thema wünschen.

### **Die Themen im Überblick:**

#### **1 Betriebsbegehung (Kernthema)**

Die meisten ERFA-Gruppen führen eine Betriebsbegehung durch. Bitte beachten Sie dabei die Einladung der PRISMA, wann diese Betriebsbegehung erfolgt. Einige Gruppen treffen sich am Vorabend zur Betriebsbegehung, einige führen diese morgens am eigentlichen ERFA-Tag durch.

#### **2 Auswertung der Betriebsbegehung (Kernthema)**

In den Gruppen, in denen wir eine Betriebsbegehung durchführen, werden wir die Auswertung anschließend in der ERFA-Tagung vornehmen. Jeder Teilnehmer erhält wertvolle Anregungen für Verbesserungsmöglichkeiten seines Ladengeschäftes.

#### **3 Unternehmerfragen – damit keine Frage offen bleibt (Kernthema)**

Bringen Sie die Fragen in die ERFA-Tagung mit, die Ihnen gerade auf den Nägeln brennen. Präsentieren Sie Ihre Erfahrungen vor den ERFA-Kollegen mit dem Ziel, bessere Entscheidungen zu treffen, mehr Spaß an der Arbeit zu haben und mehr Gewinn zu erwirtschaften.

*Bitte bringen Sie Ihre Fragen zur ERFA-Tagung mit!*

#### **4 Kontrolle Maßnahmen der letzten Sitzung - gute Ideen auch umsetzen (optional)**

In den ERFA-Gruppen, in denen die Teilnehmer Maßnahmen festgelegt haben, werden wir diese kontrollieren. Profitieren Sie von den Erfahrungen der ERFA-Kollegen!

#### **5 Betriebswirtschaftliche Themen**

##### **5.1 Umsatzentwicklung und Trends 2012 (Kernthema)**

Schon im Herbst sagten die Konjunkturforscher ein gutes Konsumklima voraus. Konnten Sie von diesem guten Konsumklima profitieren? Wie war das Weihnachtsgeschäft? Wir wollen nicht nur das Zahlenmaterial miteinander vergleichen, sondern uns auch über das Verhalten der Kunden, die aktuell gut laufenden Sortimente und andere Beobachtungen in Ihrem Ladengeschäft beschäftigen.

*Bitte bringen Sie die ausgefüllte Checkliste in die ERFA-Tagung mit!*

##### **5.2 PRISMA-Betriebsvergleich 2010 (Kernthema)**

Ein herzliches Dankeschön an die ERFA-Kollegen, die ihren Betriebsvergleichsbogen in der Herbst-ERFA-Tagung abgegeben haben!

Wir präsentieren Ihnen die Auswertung dieser Zahlen in der ERFA-Tagung. Sie erkennen, wie sich die wirtschaftliche Situation der PRISMAner in den letzten sieben Jahren entwickelt hat. Wir nennen Ihnen Kennzahlen und Vergleichswerte, mit denen Sie Ihr Unternehmen im Vergleich zur Branche optimal einordnen können.

*Zum Eigengebrauch bitten wir Sie, Ihre BWA oder die vorläufige Bilanz per 31.12.2011 mitzubringen, damit Sie Ihre Kennzahlen mit den Orientierungswerten vergleichen können und damit erkennen, wo Sie mit Ihrem Unternehmen wirklich stehen.*

#### **6 DISG-Analyse (Kernthema)**

In einigen ERFA-Gruppen haben wir darüber gesprochen, dass einem manchmal Menschen auf den ersten Blick sympathisch oder unsympathisch sind. Woran liegt das?

Meist liegt es an der Wellenlänge, auf der jeder einzelne Mensch sendet. Diejenigen Menschen, die mit einem auf der gleichen Wellenlänge liegen, mit denen kann man besser kommunizieren. Was dahinter steckt, werden wir mit der sogenannten DISG-Analyse herausfinden. Sie werden erkennen, wie manche Ihrer Mitarbeiter ticken. Sie werden auch erkennen, wie man mit Mitarbeitern und Kunden noch besser kommuniziert, um seine Ziele zu erreichen und mehr Spaß an der Arbeit und mehr Erfolg im Geschäft hat.

## **7 Maßnahmenplan, damit gute Ideen auch in die Tat umgesetzt werden (Kernthema)**

Wir werden einen neuen Maßnahmenplan entwickeln, den wir dann in der nächsten ERFA-Tagung vergleichen.

## **8 Individuelle Themen**

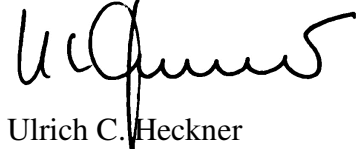
Einige ERFA-Gruppen haben sich bestimmte Themen gewünscht. Diese Themen werden die Moderatoren der Gruppen behandeln.

***Bitte sehen Sie sich hierzu das letzte ERFA-Protokoll an, damit Sie gut vorbereitet zur ERFA-Tagung kommen!***

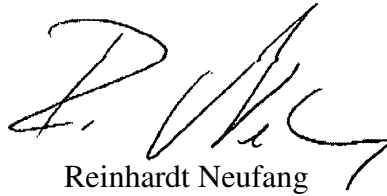
***Werkzeug nicht vergessen!  
Stifte, Zahlen, Taschenrechner...***

Wir freuen uns auf die Tagung mit Ihnen und verbleiben bis dahin  
mit freundlichen Grüßen

Ihre Moderatoren



Ulrich C. Heckner  
Unternehmensberatung Heckner



Reinhardt Neufang  
Heckner & Partner

**ERFA – Frühjahr 2012**

**- Checkliste – bitte unbedingt ausfüllen und in die Sitzung mitbringen! –  
Bitte runden Sie in den folgenden Abfragen alle Beträge auf ganze Zahlen (T€) auf!**

**Umsatzentwicklung 2010-2011** (zu Punkt 5.1 der Einladung)

Die folgenden Daten können Sie direkt aus Ihrer BWA entnehmen!

Umsatz des Jahres	In T€	Entwicklung in %
Umsatz 2010		<b>100 %</b>
Umsatz 2011		

Wir vergleichen in der ERFA-Tagung die prozentuale Entwicklung der Umsätze des Jahres 2011 im Vergleich zum Vorjahr.

Welche Sortimente liefen besser als im Vorjahr und konnten zulegen?

---

---

Bei welchen Sortimenten mussten Sie einen Rückgang der Umsätze verzeichnen?

---

---

Was sehen Sie als größte Herausforderung für das Jahr 2012?

---

---